

## Empreendedor individual e os impactos pós-formalização

*Jane Paula Silveira*

Graduada em Administração pelo UNIPAM,  
e pós-graduanda em Gestão Empresarial pelo UNIPAM

*Milton Roberto de Casto Teixeira*

UNIPAM

**Resumo:** As discussões acerca do empreendedorismo vêm aumentando de forma exponencial no Brasil. A legislação do Empreendedor Individual (EI) é uma forma de proporcionar aos empreendedores informais ou àqueles que possuem sonho de abrir um próprio negócio, a concretização de uma empresa registrada, com baixo custo, e o acesso a diversos benefícios com a formalização, proporcionando grandes chances de crescimento para a empresa. Este trabalho teve como objetivo geral abordar o tema empreendedor individual; mais precisamente, descrever e avaliar quais foram os impactos nas empresas pós-formalização, de acordo com a lei complementar 128/2008, bem como abordar informalidade, MPes, empreendedorismo, avaliar os pontos positivos e negativos e analisar a contribuição dos empreendedores para geração de renda e para o desenvolvimento na comunidade. Para alcançar os objetivos, foi realizado um levantamento de referencial bibliográfico/webliográfico, e posteriormente uma pesquisa de campo efetivada por meio de questionário aplicado pessoalmente e por telefone com 50 empreendedores. O conteúdo e os resultados obtidos puderam apresentar que os empreendedores individuais se sentem beneficiados pelo fato de possuírem maior segurança fiscal, terem os benefícios do INSS, poderem emitir nota fiscal, o que conseqüentemente, aumentou o número de clientes e melhorou a negociação com fornecedores, possibilitando o crescimento das empresas pesquisadas.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Informalidade. Empreendedor Individual. Lei Complementar 128/2008.

**Abstract:** The discussions of entrepreneurship are increasing exponentially in Brazil. The law the Individual Entrepreneur (EI) is a way to provide informal entrepreneurs or those with a dream of opening their own business, the fulfillment of a registered company, with low cost and the access to several benefits to the formalization, providing great opportunities of growth for the company. This study aimed the individual entrepreneur, more precisely, to describe and assess what were the impacts on business formalization post, according to the supplementary law 128/2008, as well as to approach the informality, MPes, entrepreneurship, assess the strengths and negative and analyze the contribution of entrepreneurs to generate income and development in the community. To achieve the objectives, a survey was made of the bibliographic/ webliography, and further, a field research carried through a questionnaire applied in person and by telephone with 50 entrepreneurs. The content and the results could show that individual entrepreneurs are feeling benefited by the fact that it has increased security tax, have the benefits of social security, can issue invoices, and consequently increased the number of

customers and improved negotiation with suppliers, enabling growth of the companies surveyed.

**Keywords:** Entrepreneurship. Informality. Individual entrepreneur. Complementary Law 128/2008.

## 1. Introdução

A decisão de tornar-se um empreendedor pode ocorrer por várias razões, sejam fatores externos, ambientais, sociais, por aptidões pessoais, ou mesmo uma somatória de parte ou de todos esses fatores em conjunto, que são fundamentais para o crescimento de um novo negócio.

Existe no Brasil um número de empreendedores informais que o próprio Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE – não consegue dimensionar. Estes empreendedores exercem diversas atividades, muitos individuais, outros empregando diversos funcionários, sendo membros da família ou não. As atividades vão desde o pintor, salgadeiras, costureiras, sacoleiras, cabeleireiras até professores de idiomas.

A formalização desses empreendedores tornava-se inviável, não só do ponto de vista burocrático, mas também do ponto de vista financeiro. A carga tributária era enorme e estes empreendedores preferiram ou preferem a informalidade.

Neste viés, o Governo Federal instituiu a Lei Complementar nº 128/2008, que criou o Empreendedor Individual (EI) e o conceituou da seguinte forma:

Art. 18-A

§1º Para os efeitos desta lei, considera-se EI o Empresário Individual a que se refere o art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, que tenha auferido receita bruta, no calendário anterior, de até R\$36.000,00, optante pelo Simples Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática prevista neste artigo.

Nesse contexto, surgiu uma oportunidade para que esses empreendedores saiam do anonimato. São geradores de emprego e renda e ainda têm a possibilidade de crescimento e a formação de uma pequena e média empresa.

A partir da criação da lei, houve uma demanda muito grande sobre informações para se formalizar como empreendedor Individual no SEBRAE – Serviço Brasileiro de Apoio à Micro e Pequena Empresa.

O presente trabalho tem como objetivo abordar o tema Empreendedor Individual e descrever quais são os impactos nas empresas após a formalização de acordo com a lei complementar 128/2008. Pretende-se responder o seguinte problema: com a criação da lei complementar 128/2008 possibilitou ao empreendedor individual novas alternativas de crescimento na sua atividade?

A metodologia utilizada foi quantitativa, por meio da realização de um censo com os empreendedores que buscaram o escritório do SEBRAE-MG, em Patos de Minas, desde a publicação da lei até 28 de fevereiro de 2010.

Pretende-se com o resultado da pesquisa fornecer ao meio acadêmico, bem como aos demais órgãos interessados, não só o tipo de empreendedor que se formalizou, mas que vantagens e desvantagens podem ser inventariadas durante esse período, bem como as perspectivas de crescimento do negócio a partir da sua formalização.

## 2. Revisão teórica

### 2.1. Empreendedorismo

Segundo Dolabela (2003, p. 43), o termo empreendedorismo “é um neologismo derivado da livre tradução da palavra *entrepreneurship* e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação”. Dornelas (2001, p. 27), afirma que “a palavra empreendedor (*entrepreneur*) tem origem francesa e quer dizer aquele que assume riscos e começa algo novo”.

Dornelas (2001, p.33) informa que “é interessante observar que o empreendedor de sucesso leva consigo ainda uma característica singular, que é o fato de conhecer como poucos o negócio em que atua, o que leva tempo e requer experiência”, e completa: “outro fator que diferencia o empreendedor de sucesso do administrador comum é o constante planejamento a partir de uma visão de futuro”.

Nesse viés, Souza e Guimarães (2005) considera que o sucesso ou mesmo a sobrevivência de uma pequena empresa depende, fundamentalmente, do comportamento e das características pessoais que marcam os empresários inovadores.

Em consonância com o exposto, o SEBRAE (2010a), demonstra que as dez características do comportamento empreendedor são: busca de oportunidade e iniciativa, persistência, comprometimento, exigência de qualidade e eficiência, correr riscos calculados, estabelecimento de metas, busca de informações, planejamento e monitoramento sistemático, persuasão e rede de contatos e a independência/autoconfiança.

Após apresentar as características dos empreendedores, é importante destacar que possuem a capacidade de transformar idéias em realizações, e sendo motivados pelo espírito empreendedor, empresas nascem da necessidade ou da oportunidade de empreender. Em relação a isso, Ângelo (2003, p. 19) assegura que “oportunidade é quando o empreendedor iniciou ou investiu em um negócio a fim de aproveitar uma oportunidade percebida no mercado. Necessidade indica quando se trata da melhor opção de trabalho disponível”.

Discorrendo sobre esta temática, Dornelas (2005) pontua que, no empreendedorismo por necessidade, o empreendedor se aventura por falta de opção, por estar desempregado e por não ter alternativas de trabalho e, na maioria dos casos, os negócios criados são informais, não são planejados de forma adequada; às vezes fracassam de forma rápida, elevando o índice de mortalidade das empresas. No Brasil, isso é bastante comum, como nos demais países em desenvolvimento.

De acordo com GEM (*apud* MACHADO, 2009), observou-se certa aceleração do empreendedorismo por necessidade em detrimento daquele por oportunidade, mas para ambos percebe-se um incremento nas taxas. A pesquisa analisa que esse fato é

certamente explicado pelo impacto da crise sobre o emprego, particularmente sobre o emprego industrial, que é o primeiro a sentir a escassez de crédito, pois sem alternativas a indústria é levada a demitir. Por outro lado, o crescimento do empreendedorismo por oportunidade é fruto da natureza empreendedora da população brasileira, que, mesmo ao observar a crise, vê que ela será passageira e que após a tempestade boas oportunidades de negócios surgirão.

Paulo Okamoto, diretor presidente do SEBRAE, diz “em todo caso, o Brasil, que ao longo de dez anos de pesquisa GEM apresentou média de 13% de sua população economicamente ativa empreendendo, nesta edição registra taxa de 15%” (*apud* MACHADO, 2009, p. 17).

Desse modo, a importância do tema empreendedorismo está na imensa capacidade de geração de desenvolvimento, a partir das atividades empreendedoras, independentemente de serem elas surgidas de oportunidades ou necessidades do empreendedor. Assim, o empreendedor movimenta a economia e fomenta o desenvolvimento socioeconômico.

## 2.2. *Informalidade no Brasil*

O Brasil apresenta um alto grau de informalidade. De acordo com pesquisa realizada pela ECINF – Pesquisa de economia informal urbana (2003, *apud* SEBRAE, 2005), baseada em dados coletados em 1997 pelo IBGE, identificou-se que existiam cerca de duas empresas informais para cada empresa legalizada. Mas vale advertir que a informalidade não pode ser confundida com ilegalidade, ou seja, são ilegais atividades como o narcotráfico e o contrabando.

Existem vários fatores que desestimulam os pequenos empreendimentos a se formalizarem, tais como: alto custo da legalização, a falta de informações, baixa capacidade para arcar com os custos de impostos.

Em relação a isso, Carlos von Doellinger, consultor econômico da ABDE, relata em entrevista à Revista *Rumos* (2006, p.27) que “o informal está nesta condição porque foi empurrado. Ele está ali para sobreviver; não tem como pagar esses impostos. Se for obrigado, pode ir à falência porque não vai conseguir competir.” E Carlos Alberto dos Santos, gerente da Unidade de Acesso a Serviços Financeiros (UASF), do SEBRAE, considera que “custa caro formalizar uma empresa; não compensa. Só com contador a empresa vai gastar um salário mínimo, e mais os impostos. Naturalmente que seu negócio precisa faturar vários salários mínimos por mês. Então não tem como!”, calcula. (p. 28).

Para elucidar o exposto, pode-se fazer referência à ENCIF (*apud* Revista *Rumos*, 2006), a qual, segundo dados da pesquisa em 2003, apontou que o lucro médio mensal dos trabalhadores por conta própria estava na média de R\$ 671,00.

Considera-se que um dos grandes fatores para o surgimento de negócios informais no país é o desemprego, que cresce cada vez mais no Brasil, obrigando os trabalhadores a criarem empresas informais para sua sobrevivência.

Neste viés, pode-se fazer referência novamente à ENCIF (*apud* SEBRAE, 2005), que apresenta informações importantes para melhor análise dos empreendimentos informais na área do empreendedorismo e, desse modo, pontua os motivos que leva-

ram os empreendedores a iniciar um empreendimento. Dentre as razões, destaca-se que o motivo *não encontrou emprego* é razão apontada por 33,2% dos por conta própria e por apenas 16,0% dos empregadores, refletindo uma das diferenças básicas existentes entre os dois tipos de empreendedores.

Diante de tais colocações e dados, é importante considerar que a condição de informalidade implica uma série de desvantagens para o empreendedor, tais como dificuldades de acesso a crédito e a exclusão de mercados que exigem provas de regularidade fiscal para emissão de notas. Desse modo, ele não tem direito a participar de licitações no setor público e privado, exportações, dentre outras situações que dificultam a empresa de crescer.

### **2.3. SEBRAE e suas ações em prol de pequenos empreendimentos**

No Brasil, existem algumas entidades que atuam como propulsoras das potencialidades de micro e pequenas empresas, estimulando a cultura do empreendedorismo. Uma das principais é o SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), que atua dando suporte no processo de abertura e registro de empresas, com orientação, cursos e palestras para minimizar o grau de mortalidade desses pequenos empreendimentos. “O SEBRAE é um dos órgãos mais conhecidos do pequeno empresário brasileiro, que busca junto a essa entidade todo suporte de que precisa para iniciar sua empresa” (DORNELAS, 2001, p. 25).

O SEBRAE oferece produtos e serviços que atendem o empreendedor nos diferentes estágios de desenvolvimento do negócio; oferece consultorias em diferentes áreas, cursos, palestras e programas de atualização para possibilitar o aprimoramento das habilidades e técnicas de gestão empresarial (SEBRAE, 2010b).

Assim, o SEBRAE contribui para melhorar o desenvolvimento socioeconômico, com geração de receita, trabalho, renda e melhores condições de vida para a população.

### **2.4. Empreendedor individual (EI)**

A maioria dos brasileiros que desenvolve uma atividade informal tem uma enorme dificuldade de se estabelecer no mercado por diversas razões, sejam elas financeiras, no processo de gestão das suas atividades, de definição e perpetuação de mercado. A informalidade para diversos destes empreendedores é uma limitação enorme, sejam nos aspectos físicos, psicológicos, mercadológicos.

Espera-se que a legislação sobre o empreendedor individual venha derrubar estas barreiras e que estes empreendedores possam resgatar a sua cidadania e alavancar dentro de um mercado promissor gerando emprego e renda.

A Lei Complementar nº 128/2008 criou o Empreendedor Individual (EI) e o conceituou da seguinte forma:

Art. 18-A

§1º Para os efeitos desta lei, considera-se EI o Empresário Individual a que se refere o

art. 966 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, que tenha auferido receita bruta, no calendário anterior, de até R\$36.000,00, optante pelo Simples Nacional e que não esteja impedido de optar pela sistemática prevista neste artigo.

Segundo Spínola (2008, p. 3), com a criação do EI, “mais de 11 milhões de empreendedores brasileiros serão beneficiados pela Lei complementar n.º 128, que ajustou a Lei Geral das Micro e Pequenas Empresas. A nova legislação foi sancionada pelo presidente Luiz Inácio Lula da Silva em 19 de dezembro de 2008”. Cabe ainda mencionar que o EI entrou em vigor em 1.º de julho de 2009, com objetivo de beneficiar os empreendedores informais do Brasil.

SEBRAE (2005, p.19) alerta que

a condição de informalidade implica uma série de desvantagens para o microempresário, especialmente a exclusão de mercados que exigem provas de regularidade fiscal, a exemplo dos casos de vendas com notas fiscais, licitações no setor público e privado, exportações diretas, empréstimos no mercado livre de crédito para pessoas jurídicas, entre outras situações. Contudo, dada a alta carga tributária e as exigências de documentações para os registros, e empresário somente decide, espontaneamente, formalizar seus negócios quando os custos da regularização são cobertos pela atividade, uma vez as reduzidas receitas do negócio informal também constituem um dos fatores para a não legalização de microempresas.

Assim, a Lei Complementar 128/2008 veio ao encontro dessa necessidade. Como incentivo à formalização, concedeu isenção das taxas de legalização e reduziu, expressivamente, os tributos devidos pelos empreendimentos com expectativa de receita bruta anual de até R\$ 36.000,00, que tenham apenas um funcionário e que não tenham participação em outra empresa como sócio ou titular.

As atividades que se enquadram são o comércio em geral, a indústria em geral e os serviços de natureza não intelectual, com exceção dos contadores.

#### **2.4.1. Benefícios**

Esta lei instituiu tratamento tributário específico que consiste no recolhimento de impostos no valor fixo mensal de 11% do salário mínimo (INSS pessoal), que hoje é de 56,10, R\$ 1,00 de ICMS, para indústria ou comércio, e R\$ 5,00 de ISS para a prestação de serviços, sendo dispensado o pagamento de outras contribuições instituídas pela União, como a contribuição sindical patronal, o salário-educação e as contribuições para o sistema “S” (SEBRAE, SENAI, SESC etc.). Ou seja, além do recolhimento fixo mensal, não será exigido qualquer outro tributo sobre o faturamento do empreendedor individual, dando condições de estes se tornarem formais, com baixo custo.

Além desses benefícios tributários, seguem outros benefícios diretos à adesão ao Empreendedor Individual. Segundo Ferreira (2009), a legalização do negócio, bem

como a primeira declaração anual, serão feitas de forma gratuita pelos contadores. Toda a parte burocrática terá custo zero, também para as taxas de alvará. A lei 128 prevê que o município poderá conceder alvará provisório para micro e pequenas empresas e para o Empreendedor Individual em áreas instaladas sem “regulação fundiária legal ou com regulamentação precária” e em residências, quando a atividade não gerar “grande circulação de pessoas”.

Os novos empresários terão direito aos benefícios da Previdência Social como aposentadoria por idade, seguro por acidente de trabalho, licença-maternidade, pensão por morte do segurado e auxílio-reclusão.

A empresa será registrada no CNPJ – Cadastro Nacional das Pessoas Jurídicas, e será equiparada a pessoa jurídica. Isso quer dizer que a empresa poderá comprar vender e até participar de licitações, podendo gerar uma renda extra que antes nem se poderia imaginar em obter, além de acessar linhas de crédito empresariais e programas subvencionados e fazer compras em atacadistas e distribuidores que só vendem para pessoas jurídicas.

Outro benefício é que poderão ser emitidas Notas Fiscais para todas as suas vendas, sendo obrigatórias somente quando houver venda para pessoas jurídicas, ou seja, para outras empresas.

O Empreendedor Individual ainda poderá ter um empregado registrado – desde que este receba entre o salário mínimo e o piso salarial da categoria, pagando apenas mais 3% do salário do empregado, a título de Previdência Social. É uma excelente forma de se evitar ter empregados sem registro e estar sujeito às reclamações trabalhistas. Também caso o empregado sofra um acidente de trabalho, por exemplo, terá sua remuneração assegurada pela Previdência Social.

Praticamente todos podem ser empreendedores Individuais. Camelôs, ambulantes, vendedoras de cosméticos, verdureiros, cabeleireiros, eletricitas e outros profissionais que vivem sem poder comprovar uma renda formal, sem poder emitir uma nota fiscal, pois a carga tributária para formalização da empresa inviabilizaria o negócio.

A partir da formalização, a empresa poderá fazer empréstimos bancários para crescer, com taxas bem menores que as praticadas para as pessoas físicas. Além disso, estão previstos serviços bancários e linhas de crédito específicas para esse público, bem como serviços gratuitos de capacitação e aprimoramento gerencial.

Após apresentar os benefícios, é importante destacar que o acesso a mercado, disposto nos artigos 42 a 49 da LC 123/2006 (*apud* FERREIRA, 2009) determinam ao poder público dos três entes federativos a concessão de tratamento diferenciado e simplificado para as microempresas e empresas de pequeno porte nos processos de licitação para compras do governo. O objetivo é promover o desenvolvimento econômico municipal e regional, ampliar a eficiência das políticas públicas e incentivar a inovação tecnológica. O tratamento diferenciado consiste, fundamentalmente, na simplificação da burocracia relacionada à participação dessas empresas nos processos licitatórios, na preferência para as micro e pequenas empresas como critério de desempate, na emissão da cédula de crédito microempresarial para assegurar o recebimento de empenhos liqui-

dados, não pagos no prazo de 30 dias do vencimento, na destinação exclusiva às micro e pequenas empresas de contratações com valor de até R\$ 80.000,00.

Cabe mencionar ainda que o documento de Arrecadação do Simples Nacional (DAS), emitido, exclusivamente, por meio do Programa Gerador disponível no Portal do Simples Nacional, será pago por meio de agentes integrantes da rede arrecadadora. O pagamento deve ser efetuado até o último dia útil da primeira quinzena do mês seguinte à apuração.

Pode se enquadrar como Empreendedor Individual o empresário individual que possui um único empregado que receba exclusivamente 1 (um) salário mínimo ou o piso salarial da categoria profissional.

Nessa hipótese, o EI:

- I - deve reter e recolher a contribuição previdenciária relativa ao segurado a seu serviço na forma da lei, observados prazo e condições estabelecidos pela Secretaria da Receita Federal do Brasil;
- II - fica obrigado a prestar informações relativas ao segurado a seu serviço, na forma estabelecida pelo Comitê Gestor;
- III - está sujeito ao recolhimento da contribuição do INSS patronal, calculada à alíquota de 3% (três por cento) sobre o salário de contribuição.

O processo de legalização desse empreendimento é feito sem burocracia, sendo todo processo *on-line* pelo site do portal do empreendedor ([www.portaldoeempreendedor.gov.br](http://www.portaldoeempreendedor.gov.br)). Todos os custos são reduzidos a zero e os escritórios de contabilidades que forem optantes pelo Simples Nacional oferecem assistência gratuita a esse ato de inscrição. Este sistema envia os dados desse empreendedor para os órgãos intervenientes na abertura de empresa, sem gerar nenhum trabalho para o empreendedor. A implantação da Lei do Empreendedor Individual é benéfica para grande parte dos empreendedores brasileiros e impactará nas atividades desenvolvidas por diversas instituições nacionais que, dessa forma, passam a ter interesse na divulgação e na adoção da nova categoria empresarial. Dentre elas estão todas as esferas governamentais, a Receita Federal, o Ministério da Previdência, o Ministério do Desenvolvimento, as Juntas Comerciais, o sistema sindical e associativo, o Sistema S, dentre outros

#### **2.4.2. Desenquadramento**

De acordo com a lei 128/2008, pode ser enquadrado como empreendedor aquele que possui renda bruta anual de até R\$ 36.000,00 ou limite proporcional, não possui mais que um funcionário e não tem sócio.

O Empreendedor deve ter atenção especial quanto ao limite proporcional. Segundo informações de Ferreira (2009), o excesso de até 20% sobre o limite de faturamento, ou seja, R\$ 43.200,00, acarretará multa sobre o que excedeu, mas caso ultrapasse o limite de 20% o pagamento será retroativo, com juros e multas.

Nesta perspectiva, a saída do regime acontecerá se o faturamento ultrapassar o limite proporcional, se houver a contratação de mais de um funcionário ou se for constituída sociedade. Desse modo, será desenquadrado como empreendedor individual, passando para o regime de microempresa da primeira faixa do Simples Nacional, sendo tributação de 4% para comércio, 4,5% para indústria e 6% para serviços.

A lei federal 9.841, de 5.10.1999, valendo-se também do critério de receita bruta anual, considera microempresa a empresa que fatura até R\$244.000,00, e pequena empresa aquela com faturamento anual superior a R\$244.000,00 e igual ou inferior a R\$1.200.000,00. E a Lei Complementar 123/2006, de 01/07/2007, também conhecida como Simples Nacional ou Super Simples, consideram microempresa aquela que auferir anualmente receita bruta igual ou inferior a R\$240.000,00, e as pequenas empresas são aquelas que auferiram uma receita bruta superior a R\$240.000,00 e igual ou inferior a R\$2.400.000,00.

### 3. Metodologia

O objetivo proposto neste trabalho de pesquisa é abordar o tema empreendedor individual, pesquisar e analisar quais os impactos nas empresas após a formalização, de acordo com a lei complementar 128/2008.

Primeiramente foi feito um levantamento de referencial bibliográfico/ webliográfico acerca da temática em discussão com o intuito de fundamentar teoricamente o estudo a ser desenvolvido, enfocando-se a questão do empreendedorismo, as características do empreendedor, o perfil empreendedor e a disseminação da cultura empreendedora, informalidade e a lei do empreendedor individual.

O enfoque da pesquisa é de natureza quantitativa, e o método a ser utilizado para a obtenção de dados que subsidiarão esta pesquisa é o método *Survey*.

O universo da amostra foi composto pelos empreendedores que procuraram o escritório do SEBRAE-MG, em Patos de Minas, desde a promulgação da lei em dezembro de 2008 até 28 de fevereiro de 2010, totalizando 314 empreendedores. Como parte do levantamento de dados inerentes à pesquisa, foi realizado um censo, sendo aplicados questionários (apêndice A) a 50 empreendedores individuais de Patos de Minas. Os questionários contaram com um total de 38 perguntas objetivas e estruturadas. Essas perguntas envolveram a coleta dos dados referente aos impactos após a formalização. Os questionários foram aplicados pelo pesquisador. Para maior consistência, aplicabilidade e confiabilidade das informações coletadas, foi aplicado um pré-teste. Após a aplicação foram analisadas as dificuldades apresentadas pelos pesquisados e houve necessidade de uma reformulação das questões que apresentaram dificuldades em respostas. A pesquisa foi realizada por telefone e também presencial. Sendo aplicada no período de 1.º agosto a 20 outubro de 2010.

Posteriormente, após finalização da aplicação dos questionários, os dados coletados foram analisados estatisticamente pelo programa S.P.S.S (*Estatistical Package for the Social Science*). As análises foram frequências absolutas e relativas em percentual.

Quanto à abordagem, este estudo é quantitativo (*Survey*) por se tratar de um es-

tudo descritivo-estatístico. Esse tipo de abordagem busca “quantificar” o objeto de pesquisa.

Considerando a imprevisibilidade das informações coletadas, que pouco a pouco foram sendo encontradas e reavaliadas, algumas possíveis falhas no que diz respeito a dados mais precisos ao levantamento de hipóteses e conclusões podem acontecer. Há que se considerar o processo de coleta e avaliação dos dados como um entendimento do mundo dos negócios desta região. Principalmente por se tratar um tema novo e não havendo estudos sobre o mesmo.

Acabado o processo de coleta de dados, pretende-se identificar os impactos da lei para os empreendedores individuais, bem como as suas vantagens e desvantagens, os tipos de negócios, acesso a crédito e outras informações que serão de grande valia para a comunidade acadêmica e órgãos interessados no desenvolvimento de empreendedores.

## 4. Resultados

### 4.1. Processo de seleção dos empreendedores individuais para a coleta de dados

Foi realizado um processo de seleção dos empreendedores a partir do banco de dados apresentado pelo SEBRAE, que continha: data, nome, telefone, cidade, campo de observação que sinalizava a atividade atuante do empreendedor. Porém nem todos apresentavam esta informação. Neste sentido, das 314 pessoas que procuraram informações sobre EI no ponto de atendimento do SEBRAE, foi desprezada do senso a realização de entrevista com empreendedores de outras cidades, levando-se em conta que o foco deste trabalho é com os cadastrados em Patos de Minas. Assim, foram identificados que 50 se cadastraram, 133 não se cadastram, 12 eram contadores e membros de órgãos públicos, 5 eram MPes e desejam transferência para o EI, porém ainda não fizeram, e não foi possível entrevistar 37, devido a dificuldades de contato, resistência e desconfiança dos mesmos. O gráfico 1 demonstra a porcentagem dos entrevistados de acordo com banco de dados.

**Porcentagem de entrevistados**

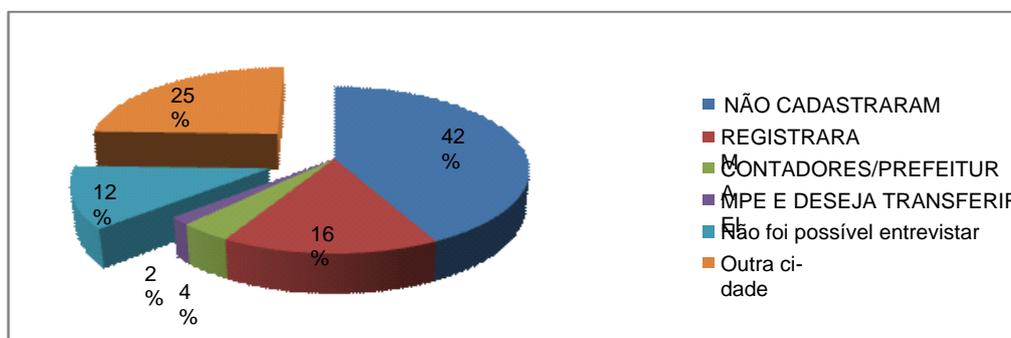


Gráfico 1 – Porcentagem de entrevistados. Fonte: Dados da pesquisa/2010

Vale destacar que 41% dos entrevistados não se cadastraram no empreendedor individual até o momento por diversos motivos, sendo estes apresentados no gráfico 2 abaixo:



Gráfico 2 – Porcentagem de empreendedores que desistiram de cadastrar no EI  
 Fonte: Dados da pesquisa/2010

O gráfico 2 aponta que o principal motivo dos empreendedores não terem se cadastrado é devido à necessidade de mais informações. Nesse sentido, seria interessante membros de órgãos públicos e entidades como SEBRAE buscarem meios de atingir esta porcentagem de empreendedores, por meio de orientações esclarecedoras sobre o processo, e focando nos principais benefícios com a formalização.

#### 4.2. Perfil dos participantes da pesquisa

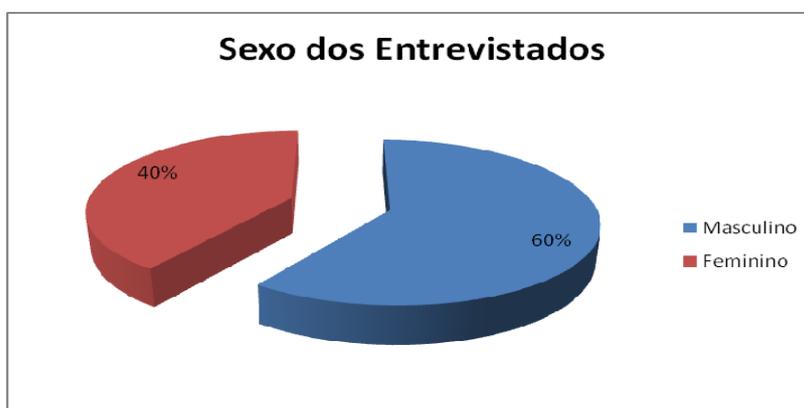


Gráfico 03 – Sexo dos entrevistados. Fonte: Dados da pesquisa/2010



Gráfico 04 – Faixa etária dos entrevistados. Fonte: Dados da pesquisa/2010

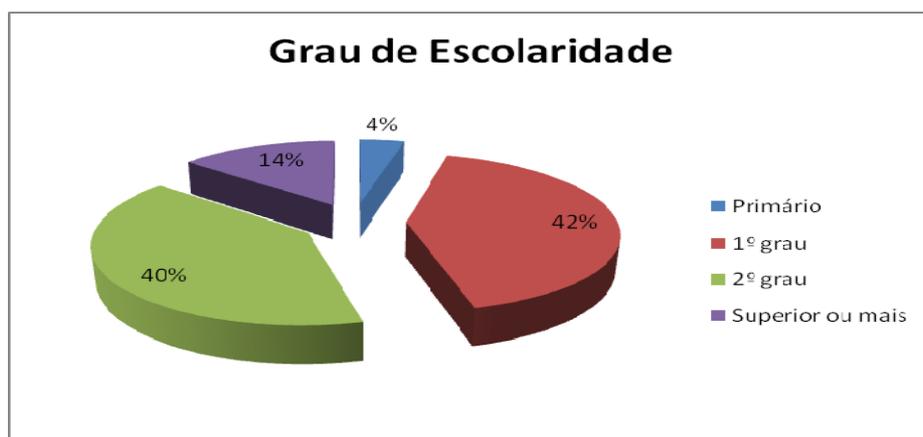


Gráfico 5 – Grau de escolaridade. Fonte: Dados da pesquisa/2010

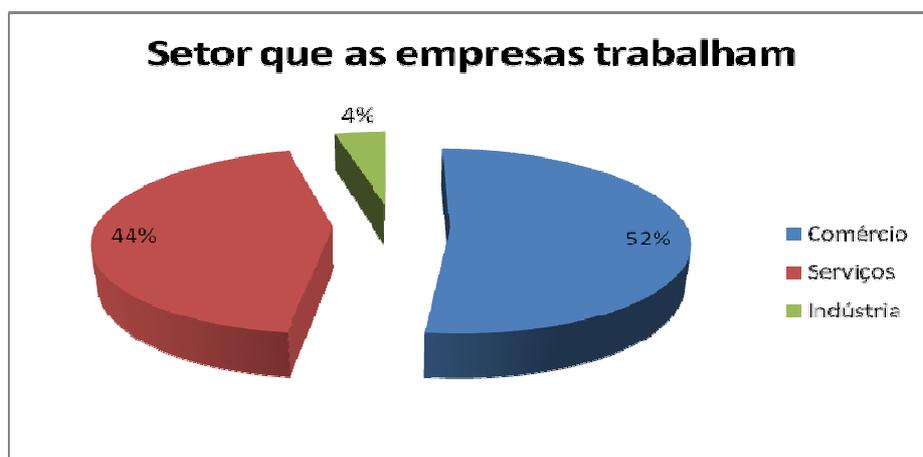


Gráfico 6 – Setor em que as empresas trabalham. Fonte: Dados da pesquisa/2010

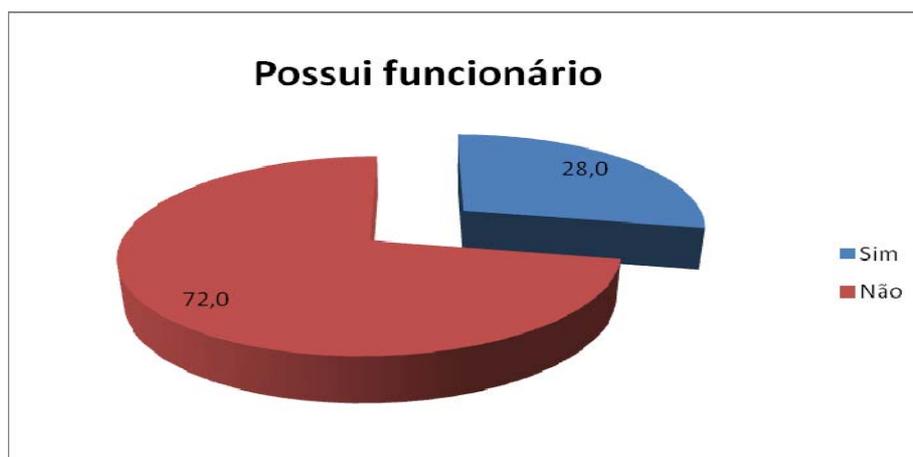


Gráfico 7 - Possui funcionário. Fonte: Dados da pesquisa/2010

Identifica-se que o perfil dos participantes da pesquisa, de acordo com os resultados dos gráficos 03, 04, 05, 06 e 07 é respectivamente, em sua grande maioria, do sexo masculino, pertencem à faixa etária de 43 a 49 anos, concluíram o 1.º grau, e pertencem ao setor do comércio e a maioria não possui funcionário.

Dando continuidade à identificação do perfil dos participantes da pesquisa, nota-se no gráfico 8 que o maior percentual das empresas entrevistadas são do ramo de comércio varejista de roupas. Isso condiz com dados apresentados pelo SEBRAE 2010 (anexo A), que demonstrou por meio de pesquisa que, em todo estado Minas Gerais, a atividade que apresentou maior percentual de formalização é deste ramo, sendo 11,03% do total de formalizações do estado.

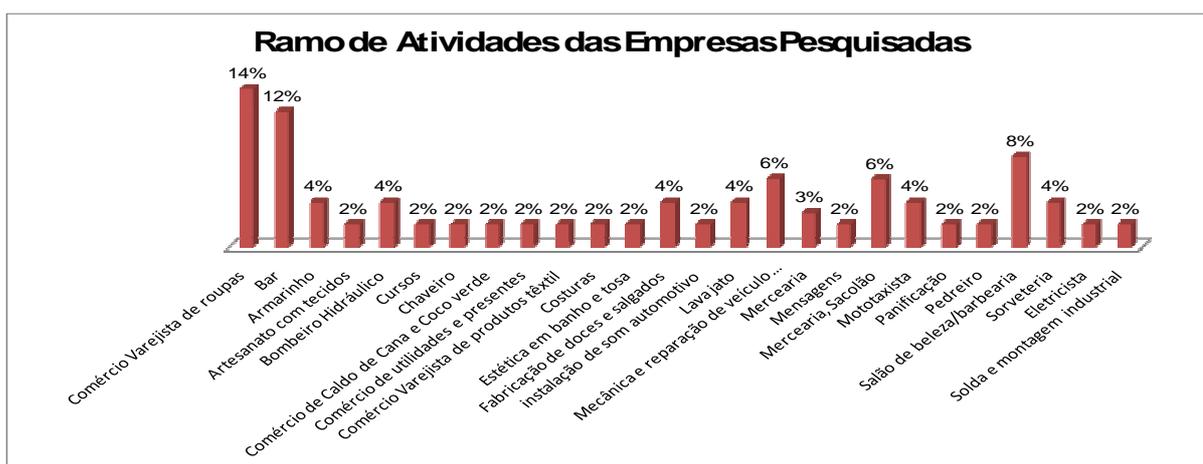


Gráfico 8 – Ramo de atividades das empresas pesquisadas. Fonte: Dados da pesquisa/2010

As tabelas abaixo demonstram o tempo em que estas empresas trabalharam na informalidade, tempo de formalização, faturamento, lucro bruto e informação quanto à informatização nas empresas.

Tabela 1 – Tempo de informalidade (anos)

Média	<b>5,53</b>
Mediana	4,00
Desvio Padrão	6,52
Mínimo	0
Máximo	26
1º Quartil	1,00
3º Quartil	7,50

Tabela 2 – Tempo de formalização (meses)

Média	<b>8,02</b>
Mediana	8,00
Desvio Padrão	4,21
Mínimo	1
Máximo	15
1º Quartil	5,00
3º Quartil	11,0

Fonte: Dados da pesquisa/2010

De acordo com as tabelas 1 e 2, é possível perceber a importância e os benefícios proporcionados pela lei do empreendedor individual ao se analisar que a média do tempo de informalidade é de 5,53 anos, ou seja, após mais de 6 anos na informalidade, estes decidiram registrar seus empreendimentos devido aos ganhos com a formalização, sendo que o tempo médio de cadastramento é de 8 meses. A tabela 2 demonstra também que há empreendedores que estão há 15 meses já formalizados; ou seja, sensibilizados pelos benefícios que a formalização proporciona, cadastraram logo que a lei entrou em vigor.

Nota-se que nas tabelas 3 e 4 são demonstrados o faturamento médio mensal e o lucro médio mensal dos empreendedores entrevistados.

Tabela 3 – Faturamento médio mensal

Média	<b>R\$ 2881,49</b>
Mediana	R\$ 2500,00
Desvio Padrão	R\$ 2321,02
Mínimo	R\$ 0
Máximo	R\$ 15000
1.º Quartil	R\$ 1500,00
3.º Quartil	R\$ 3000,00

Tabela 4 – Lucro médio mensal

Média	<b>R\$ 1634,17</b>
Mediana	R\$ 1500,00
Desvio Padrão	R\$ 1192,07
Mínimo	R\$ 0,00
Máximo	R\$ 6000,00
1º Quartil	R\$ 775,00
3º Quartil	R\$ 2425,00

Fonte: Dados da pesquisa/2010

Percebe-se que os empreendedores entrevistados faturam em média R\$ 2881,49 e possuem um lucro médio de R\$ 1643,17, que representa 3,22 salários mínimos. Nota-se na análise que o máximo de faturamento e lucro chegou a respectivamente, R\$ 15000,00 e R\$ 6000,00, ou seja, analisando-se que a média do limite de faturamento bruto para estarem enquadrados no empreendedor individual é de R\$ 3000,00 mensais, estes serão desenquadrados. De acordo com dados do site do Portal do Empreendedor (2010), o empreendedor é obrigado a comunicar o seu desenquadramento como EI por excesso de receita bruta (faturamento maior do que R\$ 36.000,00). Este comunicado deve ser realizado junto à Receita Federal do Brasil. Entretanto, devido à desobrigato-

riedade de emitir nota fiscal às pessoas físicas, estes não se sentem ameaçados do desenquadramento e das multas que estão sujeitos a pagar e se esquecem que existem outros meios de fiscalização como notas fiscais de compras e movimentações bancárias.

Tabela 5 – Empresa tem computador

	Frequência Absoluta	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Sim	9	18	20,9	20,9
Não	34	68	79,1	100,0
Total	43	86	100,0	
Não responderam	7	14		
	50	100,0		

Fonte: Dados da pesquisa/2010

Finalizando a análise do perfil dos empreendedores entrevistados, identifica-se que grande maioria destes, 68%, não possui computadores em suas empresas.

#### 4.3. Análise da pesquisa dos impactos pós-formalização

No que tange à questão dos motivos pelos quais buscaram iniciar um empreendimento, os resultados sinalizaram para razões diversas, conforme se constata no gráfico 9:



Gráfico 9 – Motivos que levaram a abrir empresa. Fonte: Dados da pesquisa/2010

Destaca-se no gráfico a grande porcentagem de empreendedores que optaram em abrir empresa, motivados pela independência em trabalhar por conta própria, e em segundo lugar devido à experiência na área, seguidas de estar desempregado e devido à profissão escolhida. De acordo com Redinbaugh (*apud* TUPANANGYR, 1996), uma autoanálise das capacidades e habilidades, bem como o melhor negócio para o estilo pessoal, podem ser muito úteis para se viabilizar o sucesso do empreendedor. Hisrich e Peters (2004) enfatizam que o empreendedor geralmente é impulsionado por certas forças, como a necessidade de obter ou conseguir algo novo, experimentar, realizar ou talvez escapar à autoridade de outros. No gráfico 10, buscou-se identificar qual era a situação da empresa, antes do cadastro como EI:

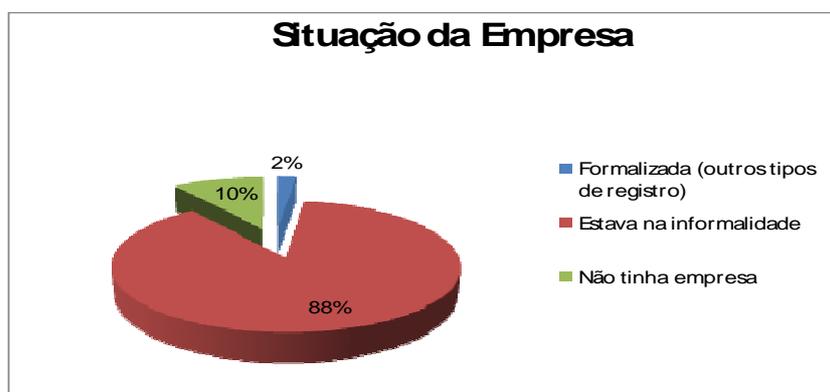


Gráfico 10 – Situação da Empresa antes do EI. Fonte: Dados da pesquisa/2010

Nota-se que uma parcela de 10% dos empreendedores não possuíam empresa antes, ou seja, identificaram oportunidade de iniciar um empreendimento devido aos benefícios proporcionados pelo cadastramento. Isso demonstra os ganhos que esta categoria de registro poderá proporcionar à economia da cidade.

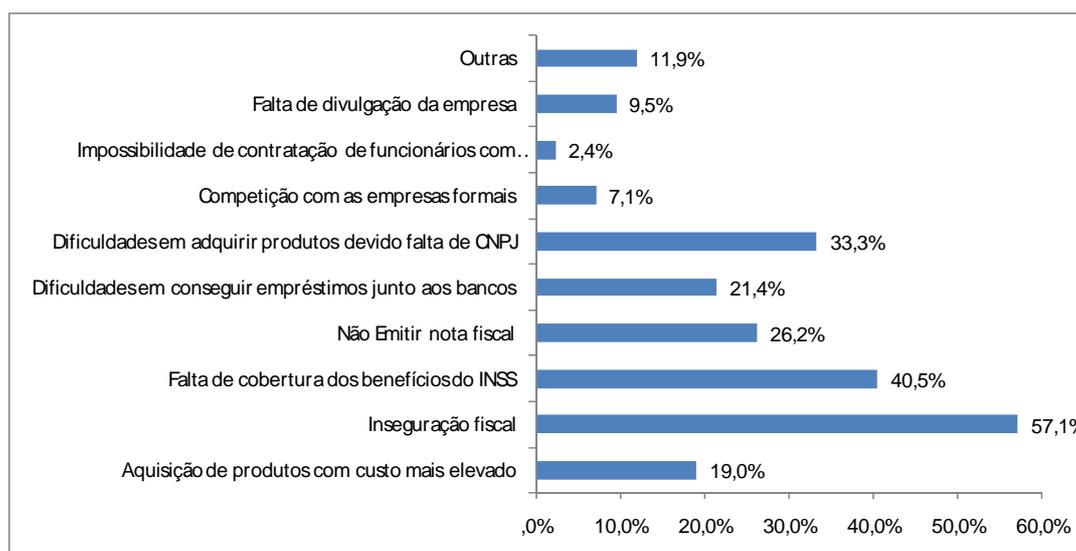


Gráfico 11 – Dificuldades encontradas na informalidade. Fonte: Dados da Pesquisa/2010

O gráfico anterior foi elaborado com base em respostas espontâneas dos empreendedores quanto às principais dificuldades encontradas no período em que estavam na informalidade. As cinco mais citadas foram: insegurança fiscal falta de cobertura dos benefícios do INSS, dificuldades em adquirir produtos devido à falta de CNPJ; não-emissão de nota fiscal e dificuldades em conseguir empréstimos junto aos bancos. Isto implica vários fatores que impossibilitavam estes empreendimentos de crescerem.

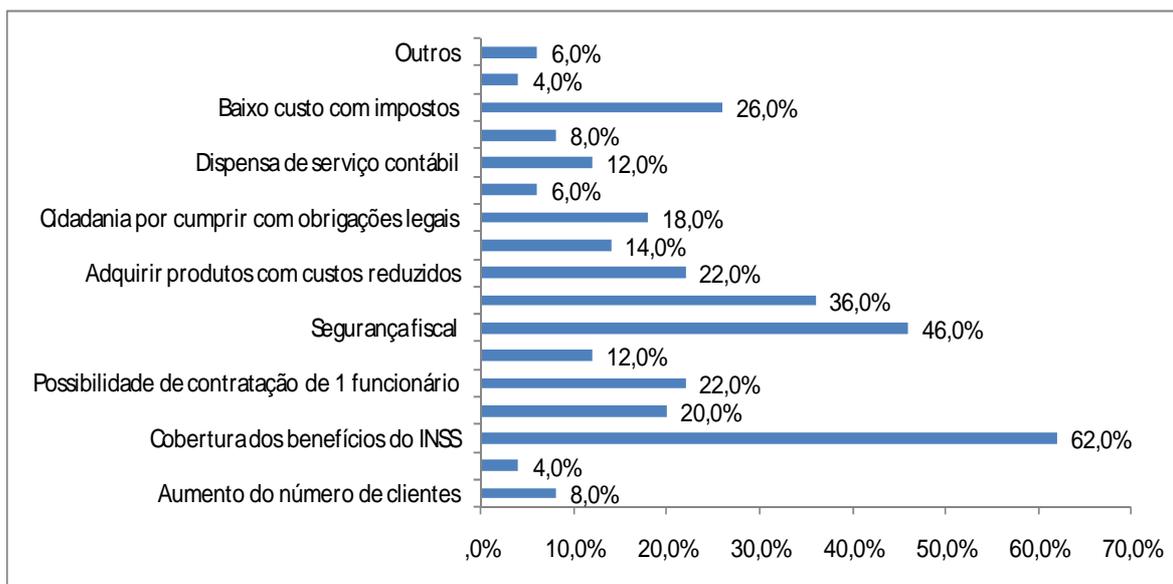


Gráfico 12 – Pontos positivos percebidos pelos empreendedores após a formalização. Fonte: Dados da pesquisa/ 2010

Tendo em vista os resultados no gráfico12, é possível constatar os pontos positivos da lei 128/2008 para os empreendedores. O principal benefício citado é a cobertura dos benefícios do INSS, sendo possível perceber que estes não contribuíam como autônomos antes, e eram descobertos de benefícios como: aposentadoria, licença-maternidade, auxílio doença, dentre outros. O segundo mais citado foi a segurança fiscal, que proporciona tranquilidade devido a estar de acordo com a lei. Outro ponto bastante citado é a facilidade de negociação com fornecedores, pois antes na informalidade existia uma barreira na negociação, por não possuírem CNPJ, e hoje se tornou possível o cadastro devido ao baixo custo com impostos. A emissão de nota fiscal está também entre os mais citados, pois possibilita a captação de clientes. O menos citado foi a possibilidade de aumento no faturamento. É possível perceber que estes ainda não tenham associado os benefícios da lei com o crescimento que pode proporcionar ao empreendimento.



Gráfico 13 – Pontos negativos percebidos pelos empreendedores após a formalização.

Fonte: Dados da pesquisa/2010

Ao se analisar o gráfico 13, é possível identificar que na percepção dos empreendedores há alguns pontos negativos no empreendedor individual. O principal mencionado foi o limite do faturamento bruto. É notável esta preocupação, pois comparando-se com dados fornecidos anteriormente, é identificado que algumas das empresas entrevistadas têm faturamento bruto médio mensal acima de R\$ 3.000,00, e sentem insegurança de se desenquadrarem no EI e não conseguirem arcar com os impostos do Simples Nacional. No entanto, cabe mencionar que há discussões sobre elevar o teto da receita bruta anual do Empreendedor Individual dos atuais R\$ 36 mil para R\$ 60 mil; mas também já se discute um meio termo, chegando a R\$ 42 mil (SIMPLES... 2010).

Tabela 06 – Avaliação da contribuição da formalização da empresa

Itens	Melhor	Igual	Pior	Não se aplica
Obtenção de crédito	33,3%	18,2%	-	48,5%
Quantidade de clientes	42,4%	56,6%	-	-
Participação em licitações	6,1%	3,0%	-	90,9%
Acesso a fornecedores	72,7%	24,2%	-	3,0%
Emissão de NF	45,5%	9,1%	3,0%	42,4%
Conhecimento do mercado	40,6%	59,4%	-	-
Faturamento	21,2%	78,8%	-	-
Novos negócios	24,2%	75,8	-	-
Credibilidade da empresa	60,6%	39,4%	-	-
Segurança em relação à previdência	69,7%	30,3%	-	-
Lucro	18,2%	81,8%	-	-

Fonte: Dados da pesquisa/2010

A partir dos dados da tabela acima é possível analisar os impactos após a formalização para os empreendedores individuais. Em geral, estes avaliam que houve uma contribuição de melhora no sentido de acesso a fornecedores, emissão de nota fiscal, credibilidade da empresa e segurança em relação à previdência. Porém nota-se que a maioria dos entrevistados ainda não buscou obter crédito nem participar de licitações, e quase metade não emitiu nota fiscal.

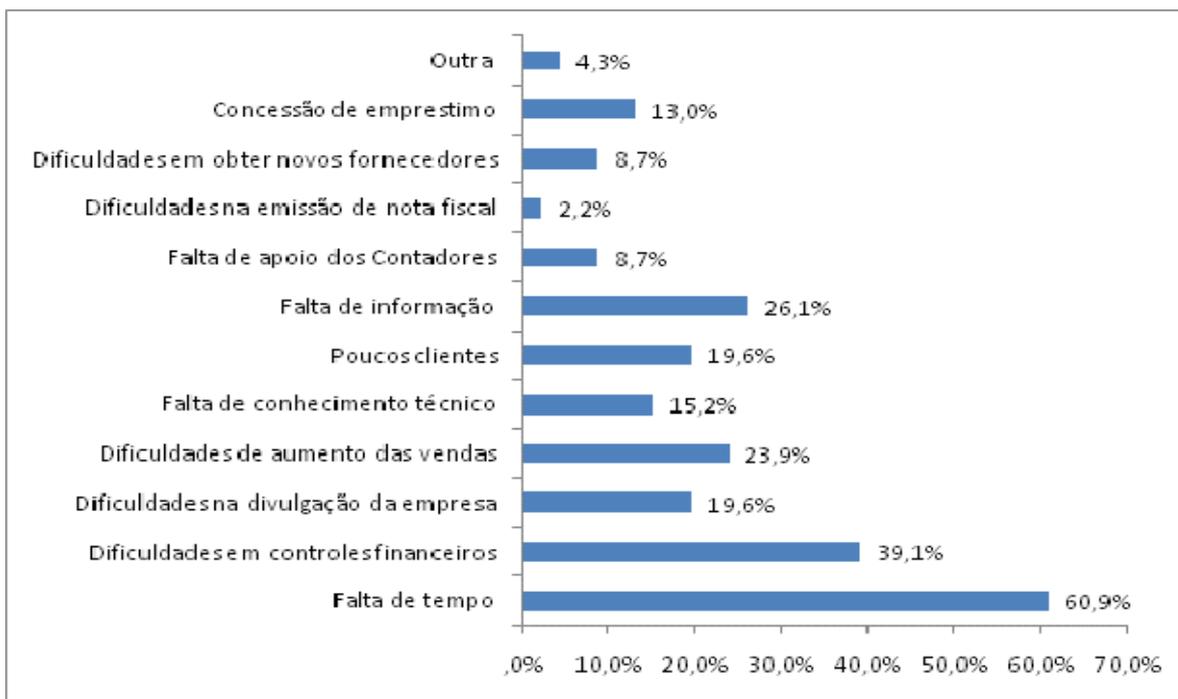


Gráfico 14 - Dificuldades encontradas na administração da empresa. Fonte: Dados da Pesquisa/2010

Em conformidade com dados do gráfico 14, pode-se observar que a principal dificuldade encontrada na administração das empresas é a falta de tempo. Isto se deve ao fato de que 72 % não possuem funcionário, ou seja, é o empreendedor individual que faz todas as atividades dentro da empresa: vende, executa, compra, limpa, controla e ainda concilia com estudos, filhos, casamento. Destaca-se também a dificuldade em controles financeiros e no aumento de vendas. Durante a realização da entrevista foi possível perceber a falta de controle financeiro dos empreendedores, pois quando questionados sobre o valor médio do lucro médio mensal, muitos não souberam responder.

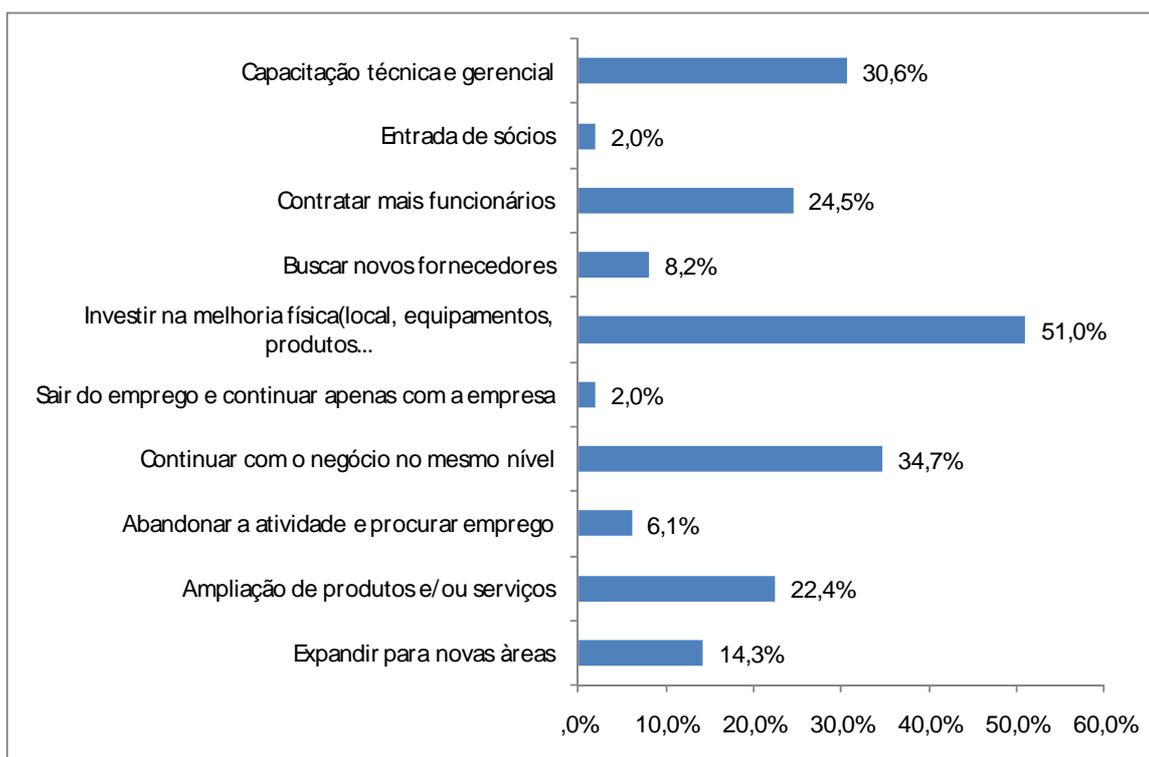


Gráfico 15 - Planos para o futuro da empresa dentro de 12 meses. Fonte: Dados da pesquisa/ 2010

O Gráfico anterior foi elaborado com base em respostas espontâneas dos empreendedores quanto aos planos para o futuro da empresa dentro de doze meses. Segundo dados da pesquisa, a maioria dos empreendedores individuais pretende investir na melhoria física do local, equipamentos e produtos, bem como na ampliação de produtos e/ou serviços, e há uma parcela significativa que deseja continuar com o empreendimento no mesmo nível. Isso poderá representar impactos positivos para o crescimento das empresas e da economia local.

Tabela 7 – Realização de atividades de capacitação

	Frequência Absoluta	Percentual	Percentual Válido	Percentual Acumulado
Sim	15	30	30,6	30,6
Não	34	68	69,4	100,0
Total	49	98	100,0	
Não responderam	1	2		
	50	100,0		

Fonte: Dados da Pesquisa/2010

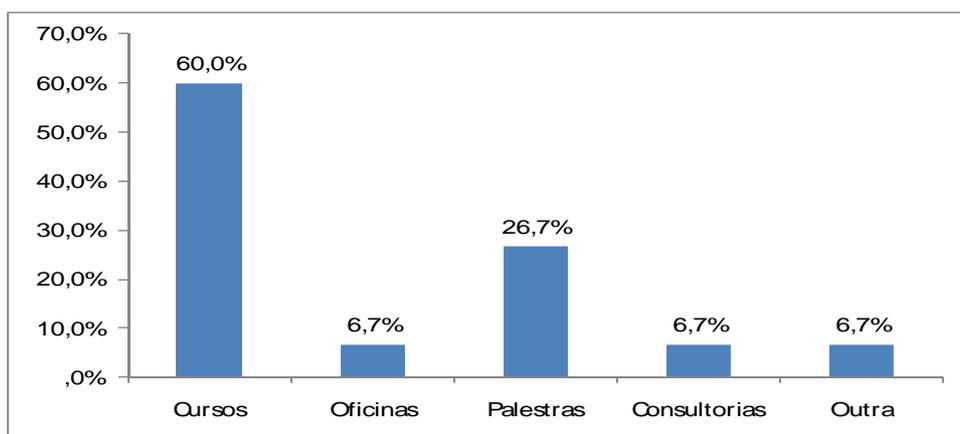


Gráfico 16 – Atividades de capacitação realizadas. Fonte: Dados da Pesquisa/2010.

De acordo com dados da pesquisa apenas uma pequena parcela realizou capacitação após a formalização, sendo que dos empreendedores que realizam algum tipo de treinamento o pioneiro foram cursos, representando 60%.

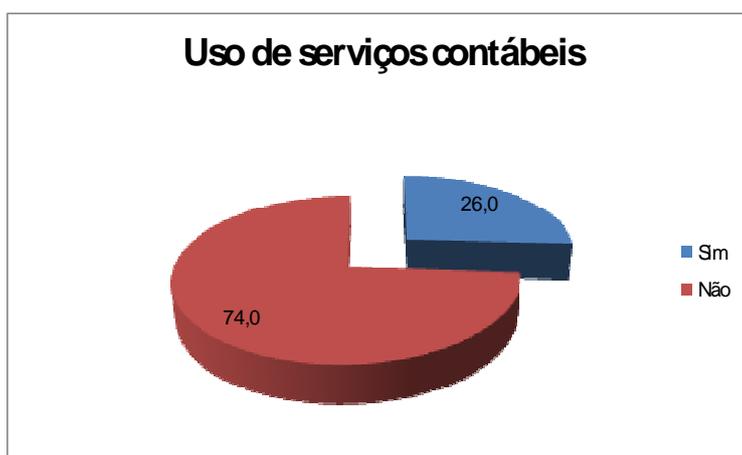


Gráfico 17 – Uso de serviços contábeis. Fonte: Dados da pesquisa/2010

Apesar da não-obrigatoriedade de serviços contábeis para os registrados como empreendedor individual, de acordo com Lei Complementar 128/2008, nota-se que alguns empreendedores preferem contratar um contador para auxiliar nos controles da empresa. Segundo Freitas e Santos (2010) a contratação de um contador se faz necessária para exercer uma postura não só de registro, mas principalmente como um consultor que vai orientá-lo quanto aos mais diversos assuntos envolvendo seu negócio, e ajudá-lo no levantamento de custos e da lucratividade do mesmo. Vale ressaltar que é uma obrigatoriedade dos contadores prestarem o atendimento de orientação quanto ao registro EI e realizar a primeira declaração da receita anual.

O SEBRAE (2010c) salienta que o contador que não atende o Empreendedor Individual será excluído do Simples Nacional. Atualmente 31 mil empresas da área estão

no sistema, conforme a FENACON, e Receita Federal do Brasil se prepara para fazer esse levantamento e iniciar o movimento para exclusões.

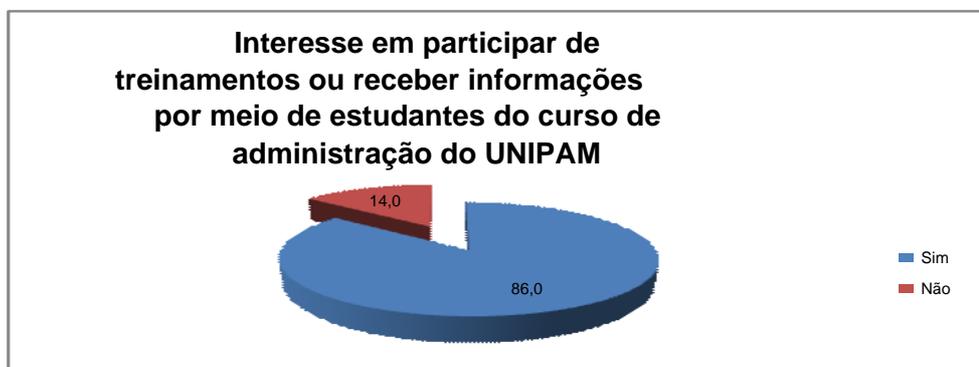


Gráfico 18 - Interesse em participar de treinamento ou receber informações através de estudantes do curso de administração do UNIPAM. Fonte: Dados da Pesquisa/2010.

Nota-se que há uma aceitação por parte dos empreendedores em receber informações por meio de estudantes do curso de administração do UNIPAM. Diante desse interesse, abre-se campo para realização de diversos trabalhos junto a estes empreendedores, e sendo uma boa oportunidade de estágio para os alunos.

### 5. Considerações finais

Pode-se concluir que o resultado deste trabalho será de grande valia para o meio acadêmico e para os demais órgãos interessados, por se tratar de um assunto atual e não haver até o momento um estudo mais detalhado sobre as características destes empreendedores.

Em relação aos impactos após a formalização como empreendedor individual, pode-se perceber que houve uma contribuição de melhora nos empreendimentos no sentido de acesso a fornecedores, emissão de nota fiscal, credibilidade da empresa e segurança em relação em relação à previdência, ou seja, possibilitando o crescimento destas empresas.

No que tange aos pontos positivos e negativos com a formalização, pode-se perceber que são identificados pelos empreendedores diversos pontos positivos, que impactam favoravelmente no crescimento dos empreendimentos; porém estes se confrontam com a questão do limite de faturamento bruto, restrito até 36 mil reais anualmente. Contudo, está em análise um projeto que prevê alteração deste limite e também na categoria do Simples Nacional, o que irá acarretar maiores adesões de cadastramento e um resultado positivo na economia.

Com referência à contribuição dos empreendedores para a geração de renda e para o desenvolvimento na comunidade, é sem dúvida um grande passo para que a-

manhã esses microempreendedores se tornem sócios de microempresa e para que isso se torne um círculo de crescimento econômico para as comunidades e para o Brasil.

Uma das limitações da pesquisa foi a impossibilidade de se entrevistar todos os empreendedores atendidos no SEBRAE no período estipulado, embora várias tentativas de entrevistas feitas pessoalmente, via e-mail e telefone tenham sido realizadas durante o período da pesquisa.

Para trabalhos futuros, recomenda-se realizar um trabalho direcionado aos entrevistados que não cadastraram, buscando apresentar os benefícios da formalização por meio desta nova forma de registro. O conhecimento da nova lei ainda é muito baixo entre os empreendedores informais, porém existe uma grande disposição entre o público em se cadastrar na nova lei e formalizar suas atividades. Contudo, assim como o processo de formalização deve ser mais bem difundido, os detalhes da nova lei também devem ser aprofundados entre o público-alvo.

Adicionalmente, sugere-se em outra etapa ampliar o estudo com outras metodologias para uma análise do comportamento específico dos empreendedores individuais, inclusive analisar o perfil empreendedor.

Espera-se que este trabalho possa contribuir para outros estudos semelhantes no futuro e que possa servir de aplicação nas ciências gerenciais.

## *Referências*

ÂNGELO, Eduardo Bom. Introdução, in: BRITO Francisco; WEBER, Luiz. *Empreendedores Brasileiros: vivendo e aprendendo com grandes nomes*. Rio de Janeiro: Campos, 2003.

BRASIL. Lei Complementar nº. 128/08, de 19 de dezembro de 2008. Altera a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006, altera as Leis nos 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 – Código Civil, 8.029, de 12 de abril de 1990, e dá outras providências. *Diário Oficial da União, Poder Executivo, Brasília, DF, 22.12.2008*.

BRASIL. Lei n.º 9.841, de 5 de outubro de 1999. Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal. *Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Brasília, DF, 6 out. 1999*. Disponível em: <<http://www.planalto.gov.br/ccivil/leis/L9841.htm>>. Acesso em: 13 mai. 2010.

CHIAVENATO, Idalberto. *Empreendedorismo: dando asas ao espírito empreendedor*. São Paulo: Saraiva, 2005, 278 p.

DOLABELA, Fernando. *Oficina do empreendedor*. 5 ed. São Paulo: Cultura, 2003.

DOLABELA, Fernando. *O Segredo de Luísa*. 7. ed. São Paulo: Cultura, 2004.

DORNELAS, José Carlos de Assis. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

\_\_\_\_\_. *Empreendedorismo: transformando idéias em negócios*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

EMPREENDEDOR INDIVIDUAL. Disponível em [www.portaldoempreendedor.gov.br](http://www.portaldoempreendedor.gov.br). Acesso em 01/03/2010.

FERREIRA, Lusia Angelete. *Manual Empreendedor Individual*. Brasília: SEBRAE, 2009. 62 p.

GEM 2002. *Global Entrepreneurship Monitor 2002*. Disponível em [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)> Acesso em 20/04/2010.

HISRICH, Robert D. & PETERS, Michael P. *Empreendedorismo*. Tradução de Lene Belon Ribeiro. 5 ed. Porto Alegre: Bookman, 2004, 592 p.

MACHADO, Joana Paula. *Empreendedorismo no Brasil: 2009 et al*. Curitiba: IBQP, 2010.

MALHOTRA, Naresh. *Pesquisa de marketing: uma orientação aplicada*. Trad. Nivaldo Montingelli Jr.; Alfredo Alves de Farias. 3. ed. Porto Alegre, Bookman, 2001.

MARCONI, Marina de Andrade; LAKATOS, Eva Maria. *Metodologia do trabalho científico: procedimentos básicos, pesquisa bibliográfica, projeto e relatório, publicações e trabalhos científicos*. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2001. 219p.

RECEITA FEDERAL. Disponível em <http://www.receita.fazenda.gov.br/legislacao/leis/complementares/2008/leicp128.htm>

RUMOS: *Economia e Desenvolvimento para os novos tempos*. Rio de Janeiro: ABDE, 2006. Bimestral.

SEBRAE. *Economia Informal Urbana*, Observatório SEBRAE – junho 2005. 85 p.

SEBRAE. *Manual do Produto – Empretec*. Disponível em <http://portaldokonhecimento/CentroPesquisa/results.aspx>. Acesso em 07/5/2010a.

SEBRAE. Disponível em [www.sebrae.com.br](http://www.sebrae.com.br)> Acesso em 06/05/2010b.

SEBRAE. Disponível em <Ativos\_do\_Sebrae\_Minus/Últimas\_Noticias/Outubro-2010/Contador\_que\_não\_atende\_Empreendedor\_Individual\_será\_excluído\_do\_Simples\_Nacional>. Acesso em 01 out. 2010.c

SILVEIRA, Amélia (coord.)... [et al.]. *Roteiro básico para apresentação e editoração de teses, dissertações e monografias*. 2 ed. Blumenau: Edifurb, 2004.

SIMPLES Nacional e empreendedor individual podem ter novos tetos. Disponível em <<http://spedcontabilspefiscal.com.br/2010/06/08/simples-nacional-e-empendedor-individual-podem-ter-novos-tetos>>. Acesso em 01 out. 10

SOUZA, Eda Castro Lucas; GUIMARÃES, Tomás de Aquino (org). *Empreendedorismo além do plano de negócios*. São Paulo: Atlas, 2005, 259 p.

SPÍNOLA, Andre Silva. *Mudanças na Lei Geral: Empreendedor Individual*. Belo Horizonte: SEBRAE /MG, 2008, 28p.

TUPANANGYR, G. F. *Análise de viabilidade para pequenos e médios negócios do setor de serviços*. São Paulo. Dissertação (Mestrado) – Escola Politécnica de São Paulo, Universidade de São Paulo. 1996, 154p.

## APÊNDICE

### *Pesquisa – Empreendedor individual e os impactos pós formalização*

Bom dia, Meu nome é Jane, sou estudante do curso de Administração do Unipam. Estamos desenvolvendo uma pesquisa sobre o EMPREENDEDOR INDIVIDUAL. Poderia contar com sua participação? Todos os dados serão confidenciais, sendo somente os resultados estatísticos na totalidade divulgados.

1. Qual seu nome? \_\_\_\_\_

2. Endereço \_\_\_\_\_

3. Telefone \_\_\_\_\_

#### 4. Sexo do entrevistado

1. ( ) Feminino

2. ( ) Masculino

#### 5. Qual sua faixa etária?

1. ( ) 18 a 24 anos

2. ( ) 25 a 30anos

3. ( ) 31 a 36 anos

4. ( ) 37 a 42 anos

5. ( ) 43 a 49 anos

6. ( ) 50 a 56 anos

7. ( ) Acima de 60 anos

#### 6. Qual seu grau de escolaridade completo?

1. ( ) Primário

2. ( ) 1º grau

3. ( ) 2º grau

4. ( ) Superior ou mais

#### 7. Qual é o setor da sua empresa?

1. ( ) Comércio

2. ( ) Serviços

3. ( ) Indústria

8. Em qual ramo você trabalha? \_\_\_\_\_

#### 9. A sua empresa tem funcionário?

1. ( ) Sim

2. ( ) Não

10. Há quantos anos você trabalhou na informalidade? \_\_\_\_\_

11. Há quantos meses, você formalizou sua empresa? \_\_\_\_\_

12. Qual o faturamento médio mensal da sua empresa? \_\_\_\_\_

13. E qual o lucro? \_\_\_\_\_

14. A sua empresa tem computador?

1. ( ) Sim

2. ( ) Não

15. Quais motivos levaram você a abrir sua empresa?

1. ( ) Por estar desempregado

2. ( ) Trabalhar por conta própria

3. ( ) Devido à profissão

4. ( ) Oportunidade de mercado

5. ( ) Experiência na área

6. ( ) Melhorar a situação financeira

7. ( ) Para complementar a renda

8. ( ) Para oferecer oportunidade à família

9. ( ) Outro motivo \_\_\_\_\_

16. Sua empresa era informal?

1. ( ) Sim

2. ( ) Não

3. ( ) Não tinha empresa

17. Quais eram as dificuldades que você encontrava na informalidade?

01. ( ) Aquisição de produtos com custo mais elevado

02. ( ) Insegurança fiscal

03. ( ) Falta de cobertura dos benefícios do INSS

04. ( ) Não emitir nota fiscal

05. ( ) Dificuldades em conseguir empréstimos junto aos bancos

06. ( ) Dificuldades em adquirir produtos, devido à falta de CNPJ

07. ( ) Competição com as empresas formais

08. ( ) Impossibilidade de contratação de funcionários com carteira

09. ( ) Falta de divulgação da empresa

10. ( ) Outras \_\_\_\_\_

*Você pode marcar diversas casas (3 no máximo).*

18. Após a formalização da sua empresas, quais pontos você percebe como positivos?

01. ( ) Aumento do número de clientes

02. ( ) Aumento no faturamento
03. ( ) Aumento da margem de lucro
04. ( ) Cobertura dos benefícios do INSS
05. ( ) Emissão de nota fiscal
06. ( ) Possibilidade de contratação de 1 funcionário
07. ( ) Assessoria do SEBRAE
08. ( ) Segurança fiscal
09. ( ) Facilidade de negociação com fornecedores
10. ( ) Adquirir produtos com custos reduzidos
11. ( ) Maior credibilidade da empresa
12. ( ) Cidadania por cumprir com obrigações legais
13. ( ) Dispensa de nota fiscal para pessoa física
14. ( ) Participação em licitações
15. ( ) Dispensa de serviço contábil
16. ( ) Menos burocracia
17. ( ) Baixo custo com impostos
18. ( ) Permitir registrar mais de uma atividade
19. ( ) Outros \_\_\_\_\_

*Você pode marcar diversas casas (5 no máximo).*

**19. E quais pontos você percebe como negativos?**

01. ( ) Dificuldades no cadastramento
02. ( ) Limite do faturamento bruto
03. ( ) Custo elevado para dar baixa no registro
04. ( ) Falta de apoio dos contadores
05. ( ) Dificuldades na concessão de empréstimos
06. ( ) Contratação de apenas um funcionário
07. ( ) Dificuldades para emitir nota fiscal
08. ( ) Cobrança de taxas indevidas
09. ( ) Dificuldades na abertura de conta jurídica
10. ( ) Falta de orientação de órgãos públicos
11. ( ) Não permitir entrada de sócios
12. ( ) Outros \_\_\_\_\_

*Você pode marcar diversas casas (4 no máximo).*

**20. Vou mencionar alguns itens e gostaria, por favor, que você me respondesse para cada um, se após a formalização ficou:**

Melhor (1), Igual (2), Pior (3), Não se aplica (4).

01. ( ) Obtenção de crédito
02. ( ) Quantidade de clientes
03. ( ) Participação em licitações

- 04. ( ) Acesso a fornecedores
- 05. ( ) Emissão de NF
- 06. ( ) Conhecimento do mercado
- 07. ( ) Faturamento
- 08. ( ) Novos negócios
- 09. ( ) Credibilidade da empresa
- 10. ( ) Segurança em relação a previdência
- 11. ( ) Lucro

**32. Quais são as dificuldades que você tem encontrado na administração da sua empresa?**

- 01. ( ) Falta de tempo
- 02. ( ) Dificuldades em controles financeiros
- 03. ( ) Dificuldades na divulgação da empresa
- 04. ( ) Dificuldades de aumento das vendas
- 05. ( ) Falta de conhecimento técnico
- 06. ( ) Poucos clientes
- 07. ( ) Falta de informação
- 08. ( ) Falta de apoio dos Contadores
- 09. ( ) Falta de apoio do SEBRAE
- 10. ( ) Dificuldades na emissão de nota fiscal
- 11. ( ) Dificuldades em obter novos fornecedores
- 12. ( ) Concessão de empréstimo
- 13. ( ) Outra \_\_\_\_\_

*Você pode marcar diversas casas (3 no máximo).*

**33. Quais são seus planos para o futuro da empresa? (12meses)**

- 01. ( ) Expandir para novas áreas
- 02. ( ) Ampliação de produtos e/ou serviços
- 03. ( ) Abandonar a atividade e procurar emprego
- 04. ( ) Continuar com o negócio no mesmo nível
- 05. ( ) Mudar de atividade e continuar independente
- 06. ( ) Sair do emprego e continuar apenas com a empresa
- 07. ( ) Investir na melhoria física(local, equipamentos, produtos...) da empresa
- 08. ( ) Buscar novos fornecedores
- 09. ( ) Contratar mais funcionários
- 10. ( ) Entrada de sócios
- 11. ( ) Capacitação técnica e gerencial
- 12. ( ) Outro \_\_\_\_\_

*Você pode marcar diversas casas (3 no máximo).*

**34. Você realizou atividades de capacitação?**

1. ( ) Sim
2. ( ) Não

**35. Quais foram?**

1. ( ) Cursos
2. ( ) Oficinas
3. ( ) Palestras
4. ( ) Consultorias
5. ( ) Outra \_\_\_\_\_

*Você pode marcar diversas casas (3 no máximo).*

**36. A sua empresa utiliza serviços contábeis?**

1. ( ) Sim
2. ( ) Não

**37. Você teria interesse em participar de treinamento ou receber informações por meio de estudantes do curso de administração do UNIPAM?**

1. ( ) Sim
2. ( ) Não

**38. Você tem endereço de e-mail para o qual poderiam ser enviadas informações sobre cursos e treinamento para melhor capacitação do seu negócio?**

1. ( ) Sim. e-mail \_\_\_\_\_
2. ( ) Não